

Suplemento económico de Página/12
Domingo 29 de setiembre de 1991 - Año 2 - Nº 75

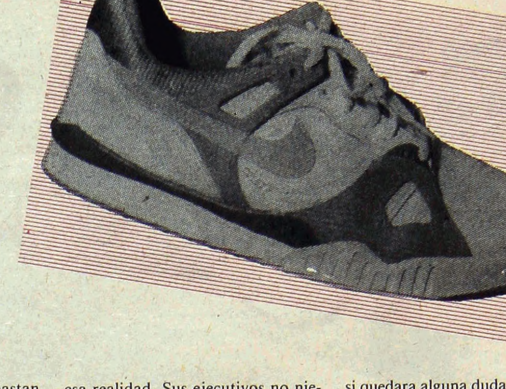
ADIDAS VS. TOPPER

LA GUERRA DE LAS ZAPATILLAS

Entre Gatic y Alpargatas dominan más del 75 por ciento del mercado de zapatillas. Entre ambas venden 35 millones de pares por año, a precios que llegan a 115 dólares. Compiten con sus pesos pesados, Adidas y Topper. Pero también son dueñas de Nike, New Balance, Le Coq, Flecha, etc. En la disputa hay de todo. Juego limpio y también del otro.







Mercados



LOS DUEÑOS DEL DEPORTE

(Por Gerardo Yomal) Gastan fortunas en publicidad. Se roban mutuamente los vendedores. Se pelean por la contratación de los más famosos deportistas. Presionan a los comercios que no tienen sus respectivos productos y hasta llegan a forzar la apertura de locales para ganar clientes. No es para menos: Gatic y Alpargatas son los principales competidores de un típico mercado oligopólico que mueve cientos de millones de dólares por año. Con Adidas, Le Coq y New Balance; o con Topper, Nike y Flecha, dominan un negocio que vende 50 millones de pares de zapatillas por año. Según la encuestadora Demoskopia, el 76 por ciento de los porteños prefiere las zapatillas antes que los zapatos. Gatic y Alpargatas, o Alpargatas y Gatic, tal como se equilibra cuando se habla de Boca-River, buscan aprovechar esa realidad. Sus ejecutivos no niegan la ferocidad de la pelea por el mercado, pero a veces se juntan para compartir un partido de paddle.

"Somos los primeros"

"Es muy difícil armar una casa de deportes sin Adidas; somos los primeros en calzado deportivo, directamente pioneros", afirma ante este diario Guillermo Busso, el hombre que después de los Bakchellian tiene más poder dentro de Gatic. "Producimos todo: la tela, las cajas, las bolsas de polietileno y, si pudiéramos, fabricaríamos hasta las vacas..." Cuando se le pregunta por la competencia, prefiere evitar el tema y aclara: "No nos preocupa ni la combatimos. Nadie tiene ni puede pretender la unanimidad del mercado. Debemos competir...". Por si quedara alguna duda de la relación con Alpargatas, explica: "Tenemos una relación muy respetable, hablamos con ellos, nos vemos...". Cuando se le pregunta si no son muy conservadores al dejar que Nike (de Alpargatas) se meta a fondo en el mercado adolescente, Busso recién reacciona: "Esa idea parte de un snobismo. Si permanecer en la gente con nuestro productos es ser conservador, somos conservadores. Eso no quita que estemos en una permanente renovación, tengamos los mejores productos y a más bajo precio..."

"Topper salió del Riachuelo"

Para escuchar la otra campana, este diario entrevistó a Rafael Zavalia, gerente de ventas del departamento deportivo de Alpargatas. "Entre

(Por Ezequiel Fernández Moores) Tal vez las cifras contribuyan a explicar el poderío mundial de Adidas: su volumen de ventas anual supera los 3 mil millones de dólares, tiene más de 700 patentes registradas, produce cerca de 400 mil pares de zapatillas diarios, su plantel es de 9500 personas y cuenta con 27 filiales en 20 países y presencia en 160 naciones a través de una cadena de concesionarios, distribuidores y licenciatarios.

Fundada en 1920 por el alemán Adi Dassler, Adidas se impuso en el deporte a partir de una agresiva política iniciada en los años 60 por Horst Dassler, quien comenzó regalando ropa a los atletas como quien da caramelos a los niños, para negociar luego directamente con los dirigentes, que vieron en él a un verdadero Papá Noel.

Orgulloso por su fichero de personalidades mundiales ("es más completo que el de la KGB", llegó a decir), Horst vistió a presidentes, rockeros, guerrilleros, sin contar a los grandes astros de los estadios. Su influencia en el deporte creció a tal punto que fue acusado de decidir hasta la sede de los Juegos Olímpicos de Barcelona '92, donde el 90 por ciento de los atletas participantes lucirán las tres tiras.

Pero Horst murió en el '87; sus hermanas Ingrid, Karin, Brigitte y Sigfrid comenzaron a tener problemas, el rojo de la empresa fue de 73 millones de dólares en el '89 y al año siguiente, en pleno campeonato mundial de Italia, el mundo deportivo se conmovió al informarse que el millonario y diputado francés Bernard Tapie adquiría el 80 por ciento de las acciones de Adidas.

El diario *Bild* protestó entonces afirmando que "el Zorro" Tapie, famoso en Francia por sus peleas con los árbitros y con la prensa, había llevado a París "el gran monumento alemán" y daría así el impulso para que Olympique de Marsella (club que preside) se convirtiera en la entidad más poderosa del fútbol europeo.

Pagando más de 200 millones de dólares, la Bernard Tapie Finance (BTF) pasó a controlar un par de meses después el 95 por ciento de Adidas (el 5 restante quedó en manos de los hijos de Horst, Adi y Suzanne Dassler). El '90 cerró con beneficios superiores a los 30 millones de dólares y en el primer cuatrimestre del '91 se produjo una facturación record de más de 1100 millones de dólares. En junio pasado, tal como estaba previsto, Tapie cedió el 45 por ciento de sus acciones a tres nuevos socios, con quienes conformó la Btf Gmbh: ellos son el grupo británico Pentland (20,05 por ciento), un pool de bancos (19,95 por ciento) y el financista René Jaggey (5%). Todos ellos son los verdaderos dueños del deporte mundial.

adidas

Más que tres tiras

La líder del mercado es Gatic, que desde 1970 es licenciataria de Adidas y al ramificar el negocio también compró marcas como Le Coq Sportif, New Balance y acaba de lanzar la Gear, una de las zapatillas más vendidas en Estados Unidos. Según fuentes de esta empresa, manejan el 55% del mercado. El dueño y presidente del directorio es el empresario Eduardo Bakchellian. Facturan 120 millones de dólares anuales, cuentan con 22 plantas industriales en todo el país y ocupan a 6500 personas. Es una empresa típicamente familiar cuyo control pasa casi exclusivamente por Bakchellian y sus dos hijos. Se la tiene considerada, en ámbitos empresarios, como una empresa dedicada de lleno a la producción, con una fuerte vocación de inversión en su propia estructura industrial. Además, en épocas recesivas no despidió personal. Un proveedor que conoce de cerca a la familia y dio crédito a esta trayectoria contó a este diario que Bakchellian fue secuestrado por los Montoneros en 1974. Luego de ser "enjuiciado", fue declarado "inocente" por la organización guerrillera. Constataron que su empresa era "modelo" y lo liberaron.

Productos y precios

ADIDAS

Modelo	Precio (en ₳)
Torsion tenis, mod. Grand Slam	662.000
Torsion tenis, mod. Stefan Edberg	899.000
Torsion tenis, modelo COM III	805.000
Torsion running, modelo Z.X4000C	662.000
Torsion running, modelo Z.X2000G	625.000
Taurus	497.000
Elanse	542.000
Player	568.000
Center Court	489.000
Continental	478.000
AS C500	843.000
Master SII	389.000
Roland Garros	453.000
Steffi Graf	429.000
Tropez	499.000
Supreme	269.000
New York	389.000
Quesence	447.000
Lady Ouestar	514.000
Quenta	461.000
Tactic	237.000
Tech JR	296.000

TOPPER

Modelo	Precios (en ₳)
Tenis 1	300.000
Tenis 3	580.000
Basquet 3	700.000
Squash	430.000
Repisse	540.000
Paddle	530.000
Argent	380.000
Axion	430.000
Guillermo Vilas '90	450.000
Vilas lona	275.000
Ultimate	395.000
Court 130	330.000
Aerobic 5000	470.000
Enforcer	470.000
Off shore	240.000
Baltic	235.000
Tenis classic	450.000
Chariot femenino	310.000
Chariot masculino	340.000
Profesional	259.000
Derby	260.000
Avant	400.000
Baby tenis	220.000
Zapato 3	550.000
Trilogy	270.000
Bota lona	310.000
Topper club	230.000

NIKE

Modelo	Precios (en ₳)
Pegasus plus	675.000
Air Max	990.000
Air Tech challenge	730.000
Quantum II Low	720.000
Air Pegasus	730.000
Windward	450.000
Equalizer	600.000
Cross TR Low	800.000
Air T high	795.000
Air Span II	1.130.000
Zoom street	520.000

Fuente: Colección Deportiva.





Topper y Nike tenemos un 40 por ciento del mercado y estamos a un paso de alcanzar a Adidas. Esta marca a nivel mundial está perdiendo fuerza ya que empezaron a predominar las norteamericanas como Reebok y Nike. Justamente esta última, de la cual somos los licenciatarios, es la marca que más creció en la Argentina. Revolucionó el mercado introduciendo tecnología.'' Mucho más locuaz que su competidor, Rafael, de 31 años, es hijo de Zavalía Lagos, presidente del directorio de Alpargatas. ''Es como si vos inventás la Coca-Cola; el resto trata de copiarte. Nosotros fuimos a buscar a Nike a Estados Unidos cuando todavía la introducción de marcas internacionales no tenía éxito en nuestro país.'' Cuando se le pide un cuestionamiento a la competencia, prefiere bajar los decibeles. ''La cosa no pasa por desprestigiar al contrincante. Siempre nos hemos respetado. Incluso nuestros ejecutivos juegan al paddle junto a los de ellos. Nosotros queremos ser primeros, pero en un marco legal, sin agresiones...'' E insiste con sus argumentos para diferenciarse de Adidas: ''La gran satisfacción nuestra es que Topper, siendo una marca nacional, llega a toda Latinoamérica. Y no se desarrolló en la Quinta Avenida sino acá, en el Riachuelo. En sólo 15 años logramos un posicionamiento muy bueno y nos estamos preparando para el liderazgo...'', remató el joven director de Alpargatas.

El campo de batalla

En la guerra de las zapatillas no hay mafias ni muertos. Las primeras batallas tuvieron que ver con imponer marquesinas, carteles bien visibles y referenciar para sus marcas los mejores puntos de venta. Los dueños de importantes casas de deportes consultados por este diario coincidieron en que en este campo Gatic (Adidas) tiene una política más agresiva. Incluso abrió 10 locales propios para la comercialización directa en puntos clave. Además, dijeron las mismas fuentes, si en un barrio existe una sola casa de deportes que no compra una cuota importante de su marca, incentiva a terceros a la apertura de otros locales para no perder mercado frente a otras marcas. Por supuesto que les brindan todas las facilidades del caso.

En el terreno publicitario la partida la gana Gatic que gasta casi cinco millones de dólares anuales frente al millón doscientos de Topper y Nike. Con ese volumen millonario en dólares, la marca de las tres tiras encabeza el mayor gasto de publicidad en gráfica de revistas. Juan Pablo Jurado, gerente de publicidad de Adidas, ejemplifica ante CASH: ''Habitualmente pagamos veinte mil dólares por la contratapa de la revista de *Clarín*''.

La otra gran batalla que libran los dos pesos pesados de las zapatillas está en la imagen. En este terreno sus ejecutivos hacen caso a los especialistas del marketing y responden a la siguiente premisa: el atractivo para el consumidor está en el personaje exitoso que use determinada marca; en él es donde pueden verificarse mejor las bondades del producto. Siguiendo este razonamiento, la marca Adidas aparece en la indumentaria y calzado de 24 clubes de primera división. Patrocina las escuelas de fútbol de Marangoni y Bilardo. Líder indiscutido en el fútbol, da trabajo a varios ex deportistas como Amadeo Carrizo (se lo suele ver en un local de Corrientes y Florida promocionando artículos deportivos) y Angel Coerezza (ex árbitro, encargado de relaciones públicas de la empresa). También pone sus buenos dólares en rugby, atletismo, paddle, etc. Para imponer su nueva marca de zapatillas La Gear obvió al deporte y contrató a la cantante norteamericana Paula Abdul.

La que marca el ritmo en tenis es Topper (Alpargatas), quien prácticamente solventa a la Asociación Argentina de Tenis y tiene contratado a Guillermo Vilas por más de 100 mil dólares para que use su calzado e indumentaria. Frana, Jaite, Pérez Roldán, entre otros, también participan de este tipo de acuerdos económicos. En fútbol tiene contratados, por nombrar a los más conocidos, a Bochini y Carlos Enrique.

Si de imagen se trata, Nike logró una buena performance en el sector de los adolescentes. A nivel internacional tiene contratado a John McEnroe y André Agassi, que serían los tipos justos para los ''teenagers''. Un publicista afirmaba que Nike no tiene ningún problema, con tal de seguir ganando mercado, de sacar una propaganda donde se vea ''una mina jugando al tenis en corpiño o con top fluo...''.

La guerra entre los dos líderes también pasa, últimamente, por la denominada tecnología: se habla de Torsion, Sistema Air, The Pump... sistemas que según diferentes publicidades ayudan a ''defender el pie'' y otras múltiples ventajas.

Cuando hace unos años algunos bancos oficiales preparaban una operación para reestructurar pasivos de Gatic SA por unos 15 millones de dólares, un vocero de la banca estatal había declarado a este diario que ''hay un lobby de Alpargatas diciendo que Gatic se hunde, porque ellos fabrican las Nike y las Topper...''.

Este tipo de guerra abierta es cosa del pasado. Hoy los grandes prefieren la cautela, saben que ninguna podrá ''chupar'' a la otra y luchan denodadamente por mantener sus puestos. Lo que sí los tiene muy molestos es la importación. 40 marcas están invadiendo un mercado que hasta hace poco tenían perfectamente dominado y con ganancia asegurada. Ahora, la guerra comienza en otro terreno donde hay más de dos.

TOPPER

ALPARGATAS

Flechas toppadoras

Alpargatas fue fundada hace 106 años y es uno de los principales monstruos industriales del país. Inventaron la exitosa Topper y compraron la licencia de la norteamericana Nike, además de las ya típicas alpargatas, Flecha, Pampero, etc. Sus ejecutivos aseguraron a CASH que controlan el 40 por ciento del mercado. El directorio está presidido por Patricio Zavalía Lagos. Facturan U$S 350 millones al año, tienen 21 plantas industriales y emplean a 14.500 personas. Estos datos incluyen, además del calzado deportivo, la fabricación de tela de jean y la colcha Palette, entre otras decenas de productos. En los últimos años su situación financiera dejaba mucho que desear; en 1989 su balance arrojó una pérdida de 17 millones de dólares; pero un año después revirtió esa tendencia. Durante la época crítica suspendió a 2000 trabajadores de su planta de Barracas por un corto período invocando causas de ''fuerza mayor''. Con la comisión interna acordaron pagar el 45 por ciento de los salarios. En estos momentos, frente a la planta que Alpargatas tiene en Florencio Varela, se destaca un gran cartel que dice ''se necesita personal''. Y se ve una larga fila de personas a la espera de ser contratadas. Un alto funcionario de esta empresa dijo sin vueltas a este diario: ''Hoy necesitamos personal y de ninguna manera vamos a esperar la sanción de la ley de flexibilización laboral''.

POR ALFREDO ZAIAT

El Buen Inversor

LA SEGUNDA TESORERIA

Los analistas del microcentro no prevén cambios sustanciales en el comportamiento de las variables financieras. Los banqueros están preocupados por el desequilibrio monetario que empina la tasa y deprime el dólar. Según los gurúes de la City, el mercado debería vender 1500 millones de dólares o absorber pases en esa magnitud para igualar la oferta a la demanda de dinero que se estima de aquí hasta fin de año.

En las computadoras de los profesionales de la City no aparecen señales que indiquen cambios significativos en el panorama financiero de octubre. Lo más probable será que las variables repetirán el comportamiento que tuvieron este mes: la tasa en el call seguirá alta, el dólar seguirá cerca del piso cambiario, la paridad de los Bónex '89 no aflojará y las acciones tendrán una marcha positiva, pero con selectividad. Los operadores más optimistas redoblan la apuesta y se arriesgan a pronosticar un "boomcito" bursátil para la primera quincena.

El desequilibrio monetario del sistema, que empina la tasa y deprime al dólar, pero sin motivar la venta masiva de divisas por parte de los operadores financieros, tiene al Banco Nación como al principal responsable de esa situación. La tasa en el call no puede bajar del 20 por ciento anual por el "rojo" que predomina en las cuentas de los bancos en el BCRA. Pero el sistema adquirió un colorado intenso por el rol de *segunda Tesorería* que asumió el Nación.

Para saltar los estrictos límites que impone la convertibilidad, Cavallo utiliza al Nación como agente financiero de los desequilibrios del sistema previsional. En los últimos meses, el banco comandado por Aldo Dadone liquidaba divisas en el mercado para obtener los fondos que demandaban las cuentas jubilatorias. El rojo a cubrir con recursos provenientes de argendólares o de las privatizaciones de áreas petroleras supera los 50 millones de dólares.

En las primeras semanas de los últimos meses, el Nación aparecía en el mercado y vendía dólares, que luego recompraba en los días posteriores. Pero en este mes el banco oficial no socorrió a Previsión Social con fondos provenientes de la liquidación de divisas sino que financió al sistema directamente con australes. La urgencia que tuvo después para recuperarlos y ordenar así sus cuentas con el Banco Central obligó a la entidad a buscar los fondos en el mercado, lo que presionó sobre la tasa del call.

El Central le perdonó al Nación algunos desvíos en su posición de fin de mes, pero el sistema ya entró en un agudo desequilibrio monetario. El resto de los bancos tampoco compensó sus deficiencias de numerales (australes), vendiendo dólares.

Este escenario financiero adelanta tasas que navegarán por encima del 20 por ciento anual en lo que resta del año, y sólo una masiva compra de dólares o una importante colocación de pases por parte del BCRA conseguirá poner paños fríos al afiebrado panorama monetario. Algunos banqueros pidieron que el BCRA disminuya los encajes para equilibrar las cuentas, pero las autoridades de la entidad monetaria adelantaron que no están dispuestos a tomar esa medida.

Además de la desprolija intervención del Nación, el sistema adquirió un tono rojizo por el crecimiento de la demanda de dinero que, de acuerdo con estimaciones de gurúes de la City, el M1 (moneda en circulación y depósitos a la vista) está aumentando a un ritmo del 5 por ciento mensual. Para igualar esta demanda de australes, la oferta monetaria, ya sea a través de compra de dólares o de pases por parte del BCRA, debería alcanzar los 1500 millones de dólares de aquí hasta fin de año.

SUBA +0,05

Dólar

(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**9905**
LUNES	9920
MARTES	9915
MIERCOLES	9910
JUEVES	9910
VIERNES	9910





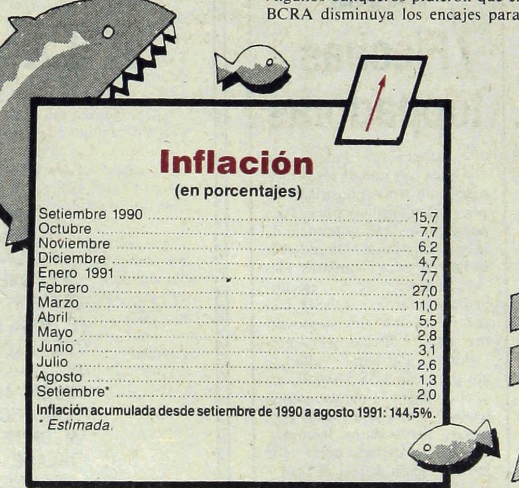
Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	1,0	1,0
a 30 días	1,1	1.1
Caja de ahorro	0,7	0,8
Call money	1,9	2,7

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas

Acciones

	Precio (en australes)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 20/9	Viernes 27/9	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	82,00	91,50	11,6	-0,5	1103,9
Alpargatas	1,86	1,95	4,8	11,4	734,5
Astra	48,50	25,30	4,3	33,9	457,0
Atanor	2,93	3,03	3,4	15,4	460,6
Bagley	3,65	3,85	5,5	5,5	966,5
Celulosa	4,85	5,35	10,3	-12,3	338,5
Comercial del Plata	250,00	258,00	3,2	34,0	932,0
Electroclor	22,00	25,00	13,6	-3,8	370,6
Siderca	2,83	3,04	7,4	8,6	520,4
Banco Francés	10,30	10,80	4,9	0,0	570,9
Banco Galicia	25,00	25,00	0,0	-3,8	1047,5
Garovaglio	200,00	197,00	-1,5	11,9	603,6
Indupa	7,10	7,50	5,6	0,0	472,7
Ipako	25,00	25,50	2,0	6,3	431,3
Ledesma	3,65	3,55	-2,7	1,4	616,2
Molinos	9,20	9,07	-1,4	-7,4	667,4
Pérez Companc	11,70	12,05	3,0	17,0	610,5
Nobleza Piccardo	21,30	20,00	-6,1	-23,1	1056,1
Renault	7,80	7,95	1,9	18,0	679,4
Promedio bursátil			**4,4**	**5,9**	**516,3**



Inflación

(en porcentajes)

Setiembre 1990	15,7
Octubre	7,7
Noviembre	6,2
Diciembre	4,7
Enero 1991	7,7
Febrero	27,0
Marzo	11,0
Abril	5,5
Mayo	2,8
Junio	3,1
Julio	2,6
Agosto	1,3
Setiembre*	2,0

Inflación acumulada desde setiembre de 1990 a agosto 1991: 144,5%.

** Estimada.*

La cantidad de ₳ que existen

(en millones)

	en ₳	en u$s
Circ. monet. al 26/9	49.333.063	4978
Base monet. al 26/9	63.013.168	6359
Depósitos al 25/9:		
Cuenta corriente	9.030.490	911
Caja de ahorro	7.242.195	731
Plazos fijos	19.776.830	1996

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los australes del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

FINANZAS

POR ALFREDO ZAIAT

El Buen Inversor

LA SEGUNDA TESORERIA

Los analistas del microcentro no prevén cambios sustanciales en el comportamiento de las variables financieras. Los banqueros están preocupados por el desequilibrio monetario que empina la tasa y deprime el dólar. Según los gurúes de la City, el mercado debería vender 1500 millones de dólares o absorber pases en esa magnitud para igualar la oferta a la demanda de dinero que se estima de aquí hasta fin de año.

En las computadoras de los profesionales de la City no aparecen señales que indiquen cambios significativos en el panorama financiero de octubre. Lo más probable será que las variables repetirán el comportamiento que tuvieron este mes: la tasa en el call seguirá alta, el dólar seguirá cerca del piso cambiario, la paridad de los Bónex '89 no aflojará y las acciones tendrán una marcha positiva, pero con selectividad. Los operadores más optimistas redoblan la apuesta y se arriesgan a pronosticar un "boomcito" bursátil para la primera quincena.

El desequilibrio monetario del sistema, que empina la tasa y deprime al dólar, pero sin motivar la venta masiva de divisas por parte de los operadores financieros, tiene al Banco Nación como al principal responsable de esa situación. La tasa en el call no puede bajar del 20 por ciento anual por el "rojo" que predomina en las cuentas de los bancos en el BCRA. Pero el sistema adquirió un colorado intenso por el rol de *segunda Tesorería* que asumió el Nación.

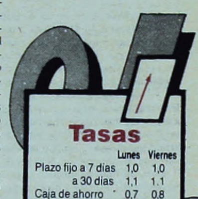
Para saltar los estrictos límites que impone la convertibilidad, Cavallo utiliza al Nación como agente financiero de los desequilibrios del sistema previsional. En los últimos meses, el banco comandado por Aldo Dadone liquidaba divisas en el mercado para obtener los fondos que demandaban las cuentas jubilatorias. El rojo a cubrir con recursos provenientes de argendólares o de las privatizaciones de áreas petroleras supera los 50 millones de dólares.

En las primeras semanas de los últimos meses, el Nación aparecía en el mercado y vendía dólares, que luego recompraba en los días posteriores. Pero en este mes el banco oficial no socorrió a Previsión Social con fondos provenientes de la liquidación de divisas sino que financió al sistema directamente con australes. La urgencia que tuvo después para recuperarlos y ordenar así sus cuentas con el Banco Central obligó a la entidad a buscar los fondos en el mercado, lo que presionó sobre la tasa del call.

El Central le perdonó al Nación algunos desvíos en su posición de fin de mes, pero el sistema ya entró en un agudo desequilibrio monetario. El resto de los bancos tampoco compensó sus deficiencias de numerales (australes), vendiendo dólares.

Este escenario financiero adelanta tasas que navegarán por encima del 20 por ciento anual en lo que resta del año, y sólo una masiva compra de dólares o una importante colocación de pases por parte del BCRA conseguirá poner paños fríos al afiebrado panorama monetario. Algunos banqueros pidieron que el BCRA disminuya los encajes para equilibrar las cuentas, pero las autoridades de la entidad monetaria adelantaron que no están dispuestos a tomar esa medida.

Además de la desprolija intervención del Nación, el sistema adquirió un tono rojizo por el crecimiento de la demanda de dinero que, de acuerdo con estimaciones de gurúes de la City, el M1 (moneda en circulación y depósitos a la vista) está aumentando a un ritmo del 5 por ciento mensual. Para igualar esta demanda de australes, la oferta monetaria, ya sea a través de compra de dólares o de pases por parte del BCRA, debería alcanzar los 1500 millones de dólares de aquí hasta fin de año.



Dólar

(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**9905**
LUNES	9920
MARTES	9915
MIERCOLES	9910
JUEVES	9910
VIERNES	9910

Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	1,0	1,0
a 30 días	1,1	1,1
Caja de ahorro	0,7	0,8
Call money	1,9	2,7

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas

Acciones

	Precio (en australes)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 20/9	Viernes 27/9	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	82,00	91,50	11,6	-0,5	1103,9
Alpargatas	1,86	1,95	4,8	11,4	734,5
Astra	48,50	25,30	4,3	-33,9	457,0
Atanor	2,93	3,03	3,4	15,4	460,6
Bagley	3,65	3,85	5,5	5,5	966,5
Celulosa	4,85	5,35	10,3	-12,3	338,5
Comercial del Plata	250,00	258,00	3,2	34,0	932,0
Electroclor	22,00	25,00	13,6	-3,8	370,6
Siderca	2,83	3,04	7,4	8,6	520,4
Banco Francés	10,30	10,80	4,9	0,0	570,9
Banco Galicia	25,00	25,00	0,0	-3,8	1047,5
Garovaglio	200,00	197,00	-1,5	11,9	603,6
Indupa	7,10	7,50	5,6	0,0	472,7
Ipako	25,00	25,50	2,0	6,3	431,3
Ledesma	3,65	3,55	-2,7	1,4	616,2
Molinos	9,20	9,07	-1,4	-7,4	667,4
Pérez Companc	11,70	12,05	3,0	17,0	610,5
Nobleza Piccardo	21,30	20,00	-6,1	-23,1	1056,1
Renault	7,80	7,95	1,9	18,0	679,4
Promedio bursátil			**4,4**	**5,9**	**516,3**

Inflación

(en porcentajes)

Setiembre 1990	15,7
Octubre	7,7
Noviembre	6,2
Diciembre	4,7
Enero 1991	7,7
Febrero	27,0
Marzo	11,0
Abril	5,5
Mayo	2,8
Junio	3,1
Julio	2,6
Agosto	1,3
Setiembre*	2,0

Inflación acumulada desde setiembre de 1990 a agosto 1991: 144,5%.
* *Estimada.*

La cantidad de ₳ que existen

(en millones)

	en ₳	en u$s
Circ. monet. al 26/9	49.333.063	4978
Base monet. al 26/9	63.013.168	6359
Depósitos al 25/9:		
Cuenta corriente	9.030.490	911
Caja de ahorro	7.242.195	731
Plazos fijos	19.776.830	1996

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los australes del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

ME JUEGO

JOSE LUIS PARDO
Director general del Banco Mariva

Los banqueros descartan modificaciones en el dólar durante todo 1992?

—Sí. El aspecto fiscal está controlado, la Argentina entrará en el Plan Brady y, fundamentalmente, el equipo económico está seguro de que no tocará el tipo de cambio.

—*¿El arbitraje dólar-tasa-dólar pasó a la historia?*

—No hay duda de que las inversiones pasan por otro carril. Para los ahorristas que quieran estar dentro del ámbito del dólar, los Bónex y los títulos de deuda externa (GRA) son la mejor inversión. Por mi parte aconsejo a mis clientes, cosa que no hice nunca desde que estoy en el mercado, invertir en la Bolsa. La inversión bursátil duplicará el capital en un año.

—*¿Cómo armaría una cartera?*

—Colocaría un 20 por ciento en acciones, un 40 en Bónex, un 20 en dólares y el resto en papeles de deuda de empresas (Obligaciones Negociables o *commercial papers*).

—*¿La inversión inmobiliaria no es una buena alternativa?*

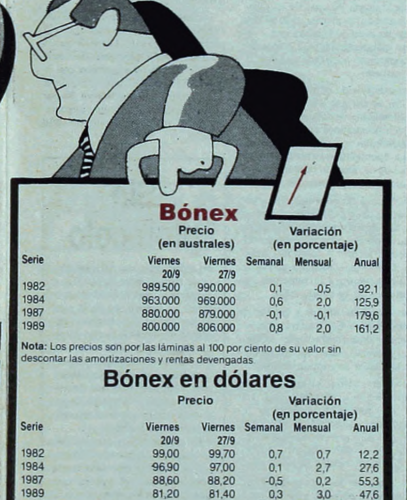
—En los países de mercados emergentes se produjo primero un boom bursátil, con una fuerte entrada de capitales, y luego en una segunda etapa se privilegió la inversión inmobiliaria.

—*Se habla mucho de la afluencia de capitales del exterior, ¿pero en realidad no son fondos de argentinos depositados fuera del país?*

—No. Me consta en base a mi experiencia que inversores de Venezuela, Chile y Estados Unidos están participando en el mercado local. Los grandes fondos del exterior no tienen aún una participación más activa por razones impositivas, ya que por cada venta que realizan se les retiene el 18 por ciento.

—*¿En qué empresas invertiría?*

—Armaría un menú con acciones especulativas que tengan un bajo valor libro, como Acindar, Alpargatas y Celulosa. Luego colocaría acciones fuertes como Nobleza, Renault y Pérez Companc, y no me olvidaría de poner algunas fichas en Astra, Indupa y Electroclor.



Bónex

Serie	Precio (en australes)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 20/9	Viernes 27/9	Semanal	Mensual	Anual
1982	989.500	990.000	0,1	-0,5	92,1
1984	963.000	969.000	0,6	2,0	125,9
1987	880.000	879.000	-0,1	-0,1	179,6
1989	800.000	806.000	0,8	2,0	161,2

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas

Bónex en dólares

Serie	Precio		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 20/9	Viernes 27/9	Semanal	Mensual	Anual
1982	99,00	99,70	0,7	0,7	12,2
1984	96,90	97,00	0,1	2,7	27,6
1987	88,60	88,20	-0,5	0,2	55,3
1989	81,20	81,40	0,3	3,0	47,6

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

DE HABERLO SABIDO

Dólar-Tasas

La fuerte necesidad de australes de los bancos, en especial la del Nación, disparó la tasa en el call, que se ubicó el viernes en el 33 por ciento anual (2,7 puntos mensuales). Ese nivel de costo del dinero deprimió los negocios con el dólar, que terminó a 9910 australes. El Banco Central participó activamente en el mercado para dotarlo de liquidez mediante la compra de divisas (87,3 millones en la semana) y la entrega de pases.

Acciones-Títulos

El negocio bursátil tuvo un comportamiento irregular en la semana, comenzando con fuertes pérdidas para luego retomar el camino ascendente, terminando con un saldo positivo de 4,4 por ciento. Se destacaron las subas de Electroclor (13,6 por ciento), Acindar (11,6) y Celulosa (10,3). Se negociaron 109,4 millones de dólares en las cinco ruedas. La paridad de los Bónex '89 culminó a 81,4 dólares, mientras que el BIC 5 cerró a 101, alcanzando el valor más alto desde su lanzamiento al mercado.

DEBATE

LA NUEVA BIBLIA DEL CAPITALISMO II

"La ventaja competitiva de las naciones", el best-seller de Michael Porter, se ha convertido en la lectura del momento en materia económica. Esta es una réplica a una crítica bibliográfica publicada en CASH el domingo pasado.

(Por Emilio Carpetti) En un paréntesis de mis actividades domingueras de la tarde volví a retomar la lectura de CASH, y no pude dejar de leer el comentario sobre el libro *La ventaja competitiva de las naciones*, de Michael Porter. No me gustó; creo que está lejos de haber captado la esencia de ese libro.

Esto me causó cierta incomodidad. Creo que CASH es un suplemento económico serio, así que decidí volver a la máquina de escribir para tratar de exorcizar la desagradable sensación de un comentario desacertado sobre un trabajo que debería ser muy útil a una sociedad como la nuestra.

El trabajo de Porter es el más importante aporte de la última década al área de Comercio Internacional. ¿Cuál es la innovación que nos propone Porter? Brevemente:

Hasta los '80 la frontera en materia de teoría del comercio internacional estaba constituida por refinamientos matemáticos de la teoría ricardiana de la ventaja comparativa. Según esta teoría, los países exportan aquellos bienes que se fabrican con el recurso más abundane en su economía. Por ejemplo: la Argentina es exportadora de bienes agropecuarios de clima templado porque estos productos requieren para su producción un producto abundante en el país: la tierra fértil. Es decir, la abundancia es la base explicativa de la competitividad, de lo que se exporta.

En Porter, la base explicativa de la competitividad es la escasez: la capacidad empresaria se pone en juego para superar una dificultad propia de un mercado, una adversidad, una escasez. Esto lleva a innovar. Luego esa innovación se convierte en una ventaja competitiva en el mercado mundial. Porter abunda en ejemplos con el mismo hilo conductor; en Japón fue muy difícil desarrollar lápices y lapiceras adaptados a los trazos cambiantes de los caracteres de ese idioma. El desarrollo de lápices y lapiceras para adaptarse a esa dificultad le dio una ventaja competitiva innegable a los fabricantes japoneses. Hoy muchos de nosotros, en todo el mundo, andamos todos escribiendo con lapiceras o con lápices mecánicos de punta fina fabricados en Japón.

A partir de esta conceptualización surgen una serie de conclusiones y de recomendaciones de política: factores abundantes o baratos son superados por los competidores innovando tecnológicamente, como lo demuestran los desplazamientos geográficos por el mundo de la producción agroalimentaria, o de industrias como la indumentaria entre otras industrias. Muchos segmentos de esta última pasan sucesivamente de los países desarrollados a países en desarrollo, para aprovechar los bajos costos de la mano de obra y volver nuevamente a los países desarrollados con la computadorización y corte con laser, esto es con procesos ahorradores de mano de obra.

Escasez versus abundancia, tesón empresario versus facilismo. Esa es la contraposición teórica clave, totalmente ignorada en el comentario de Marcelo Matellanes, que incluso llega a decir: "... desde un punto de vista académico, puede deplorarse que una investigación de semejante envergadura y favorecida por un impresionante apoyo institucional desemboque únicamente en una correcta analítica descriptiva, sin su adecuado sustento teórico. La inexistencia de tal marco teórico impide ubicar la instancia actual del capitalismo mundial en la dinámica de la que proviene y detectar las presiones que lo gobiernan a los efectos de prefigurar el espectro de devenires posibles contenidos en esa dinámica (sic)".

¿Pero, de qué estamos hablando? De modelos matemáticos elegantes, o de explicar la realidad. ¿Cómo se explica si no es desde la óptica de Porter que Alemania haya escalado hasta el primer lugar en el ranking mundial de los países exportadores al mismo tiempo que su economía se ajustaba a una fuerte revaluación del DM (marco alemán) frente a las otras monedas? Esto fue posible porque la sociedad alemana fue capaz de diseñar y producir bienes por los cuales el resto del mundo está dispuesto a pagar más. Lo mismo puede decirse de Japón.

La globalización de la economía mundial, la asignación de tareas dentro de las empresas multinacionales, el surgimiento de los NIC's (nuevos países industrializados), son conceptualizados con la mayor precisión por la teoría de Porter que por las teorías predominantes anteriormente.

Si lo que Matellanes busca son modelos elegantes (y a la vez con un poder explicativo más limitado), creo que estará más satisfecho leyendo el anterior libro de Porter: *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*, Free Press, 1985; que junto con *Strategic Management, An Integrative Perspective* de A.C. Hax y N.S. Majluf, Prentice-Hall, 1985; son los libros básicos para aquellos encargados del planeamiento estratégico empresario.

La obra de Porter da para muchísimo más que este comentario. Simplemente no querría dejar en los posibles lectores la imagen desvalorizada que emerge de la nota del domingo pasado. La superación de los dramas económicos argentinos sería más fácil si dirigencia y funcionarios públicos tuviesen un entendimiento más cabal, o por lo menos si se desarrollase un consenso alrededor del mensaje de Porter. Coincido con Matellanes en que el mensaje de Porter se debería ver en áreas como el gasto público en educación y en investigación, es decir "impactando de manera más seria y sustancial que... en una citación del discurso presidencial".



Los banqueros descartan modificaciones en el dólar durante todo 1992?

—Sí. El aspecto fiscal está controlado, la Argentina entrará en el Plan Brady y, fundamentalmente, el equipo económico está seguro de que no tocará el tipo de cambio.

—*¿El arbitraje dólar-tasa-dólar pasó a la historia?*

—No hay duda de que las inversiones pasan por otro carril. Para los ahorristas que quieran estar dentro del ámbito del dólar, los Bónex y los títulos de deuda externa (GRA) son la mejor inversión. Por mi parte aconsejo a mis clientes, cosa que no hice nunca desde que estoy en el mercado, invertir en la Bolsa. La inversión bursátil duplicará el capital en un año.

—*¿Cómo armaría una cartera?*

—Colocaría un 20 por ciento en acciones, un 40 en Bónex, un 20 en dólares y el resto en papeles de deuda de empresas (Obligaciones Negociables o *commercial papers*).

—*¿La inversión inmobiliaria no es una buena alternativa?*

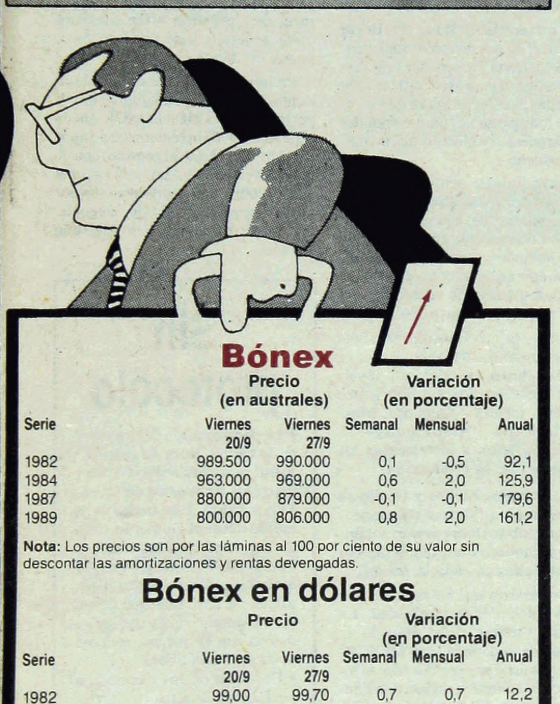
—En los países de mercados emergentes se produjo primero un boom bursátil, con una fuerte entrada de capitales, y luego en una segunda etapa se privilegió la inversión inmobiliaria.

—*Se habla mucho de la afluencia de capitales del exterior, ¿pero en realidad no son fondos de argentinos depositados fuera del país?*

—No. Me consta en base a mi experiencia que inversores de Venezuela, Chile y Estados Unidos están participando en el mercado local. Los grandes fondos del exterior no tienen aún una participación más activa por razones impositivas, ya que por cada venta que realizan se les retiene el 18 por ciento.

—*¿En qué empresas invertiría?*

—Armaría un menú con acciones especulativas que tengan un bajo valor libro, como Acindar, Alpargatas y Celulosa. Luego colocaría acciones fuertes como Nobleza, Renault y Pérez Companc, y no me olvidaría de poner algunas fichas en Astra, Indupa y Electroclor.



Bónex

Serie	Precio (en australes) Viernes 20/9	Viernes 27/9	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1982	989.500	990.000	0,1	-0,5	92,1
1984	963.000	969.000	0,6	2,0	125,9
1987	880.000	879.000	-0,1	-0,1	179,6
1989	800.000	806.000	0,8	2,0	161,2

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 20/9	Viernes 27/9	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1982	99,00	99,70	0,7	0,7	12,2
1984	96,90	97,00	0,1	2,7	27,6
1987	88,60	88,20	-0,5	0,2	55,3
1989	81,20	81,40	0,3	3,0	47,6

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

DE HABERLO SABIDO

Dólar-Tasas

La fuerte necesidad de australes de los bancos, en especial la del Nación, disparó la tasa en el call, que se ubicó el viernes en el 33 por ciento anual (2,7 puntos mensuales). Ese nivel de costo del dinero deprimió los negocios con el dólar, que terminó a 9910 australes. El Banco Central participó activamente en el mercado para dotarlo de liquidez mediante la compra de divisas (87,3 millones en la semana) y la entrega de pases.

Acciones-Títulos

El negocio bursátil tuvo un comportamiento irregular en la semana, comenzando con fuertes pérdidas para luego retomar el camino ascendente, terminando con un saldo positivo de 4,4 por ciento. Se destacaron las subas de Electroclor (13,6 por ciento), Acindar (11,6) y Celulosa (10,3). Se negociaron 109,4 millones de dólares en las cinco ruedas. La paridad de los Bónex '89 culminó a 81,4 dólares, mientras que el BIC 5 cerró a 101, alcanzando el valor más alto desde su lanzamiento al mercado.

DEBATE

LA NUEVA BIBLIA DEL CAPITALISMO II

"La ventaja competitiva de las naciones", el best-seller de Michael Porter, se ha convertido en la lectura del momento en materia económica. Esta es una réplica a una crítica bibliográfica publicada en CASH el domingo pasado.

(Por Emilio Carpetti) En un paréntesis de mis actividades domingueras de la tarde volví a retomar la lectura de CASH, y no pude dejar de leer el comentario sobre el libro *La ventaja competitiva de las naciones*, de Michael Porter. No me gustó; creo que está lejos de haber captado la esencia de ese libro.

Esto me causó cierta incomodidad. Creo que CASH es un suplemento económico serio, así que decidí volver a la máquina de escribir para tratar de exorcizar la desagradable sensación de un comentario desacertado sobre un trabajo que debería ser muy útil a una sociedad como la nuestra.

El trabajo de Porter es el más importante aporte de la última década al área de Comercio Internacional. ¿Cuál es la innovación que nos propone Porter? Brevemente:

Hasta los '80 la frontera en materia de teoría del comercio internacional estaba constituida por refinamientos matemáticos de la teoría ricardiana de la ventaja comparativa. Según esta teoría, los países exportan aquellos bienes que se fabrican con el recurso más abundane en su economía. Por ejemplo: la Argentina es exportadora de bienes agropecuarios de clima templado porque estos productos requieren para su producción un producto abundante en el país: la tierra fértil. Es decir, la abundancia es la base explicativa de la competitividad, de lo que se exporta.

En Porter, la base explicativa de la competitividad es la escasez: la capacidad empresaria se pone en juego para superar una dificultad propia de un mercado, una adversidad, una escasez. Esto lleva a innovar. Luego esa innovación se convierte en una ventaja competitiva en el mercado mundial. Porter abunda en ejemplos con el mismo hilo conductor; en Japón fue muy difícil desarrollar lápices y lapiceras adaptados a los trazos cambiantes de los caracteres de ese idioma. El desarrollo de lápices y lapiceras para adaptarse a esa dificultad le dio una ventaja competitiva innegable a los fabricantes japoneses. Hoy muchos de nosotros, en todo el mundo, andamos todos escribiendo con lapiceras o con lápices mecánicos de punta fina fabricados en Japón.

A partir de esta conceptualización surgen una serie de conclusiones y de recomendaciones de política: factores abundantes o baratos son superados por los competidores innovando tecnológicamente, como lo demuestran los desplazamientos geográficos por el mundo de la producción agroalimentaria, o de industrias como la indumentaria entre otras industrias. Muchos segmentos de esta última pasan sucesivamente de los países desarrollados a países en desarrollo, para aprovechar los bajos costos de la mano de obra y volver nuevamente a los países desarrollados con la computadorización y corte con laser, esto es con procesos ahorradores de mano de obra.

Escasez versus abundancia, tesón empresario versus facilismo. Esa es la contraposición teórica clave, totalmente ignorada en el comentario de Marcelo Matellanes, que incluso llega a decir: "... desde un punto de vista académico, puede deplorarse que una investigación de semejante envergadura y favorecida por un impresionante apoyo institucional desemboque únicamente en una correcta analítica descriptiva, sin su adecuado sustento teórico. La inexistencia de tal marco teórico impide ubicar la instancia actual del capitalismo mundial en la dinámica de la que proviene y detectar las presiones que lo gobiernan a los efectos de prefigurar el espectro de devenires posibles contenidos en esa dinámica (sic)".

¿Pero, de qué estamos hablando? De modelos matemáticos elegantes, o de explicar la realidad. ¿Cómo se explica si no es desde la óptica de Porter que Alemania haya escalado hasta el primer lugar en el ranking mundial de los países exportadores al mismo tiempo que su economía se ajustaba a una fuerte revaluación del DM (marco alemán) frente a las otras monedas? Esto fue posible porque la sociedad alemana fue capaz de diseñar y producir bienes por los cuales el resto del mundo está dispuesto a pagar más. Lo mismo puede decirse de Japón.

La globalización de la economía mundial, la asignación de tareas dentro de las empresas multinacionales, el surgimiento de los NIC's (nuevos países industrializados), son conceptualizados con la mayor precisión por la teoría de Porter que por las teorías predominantes anteriormente.

Si lo que Matellanes busca son modelos elegantes (y a la vez con un poder explicativo más limitado), creo que estará más satisfecho leyendo el anterior libro de Porter: *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*, Free Press, 1985; que junto con *Strategic Management, An Integrative Perspective* de A.C. Hax y N.S. Majluf, Prentice-Hall, 1985; son los libros básicos para aquellos encargados del planeamiento estratégico empresario.

La obra de Porter da para muchísimo más que este comentario. Simplemente no querría dejar en los posibles lectores la imagen desvalorizada que emerge de la nota del domingo pasado. La superación de los dramas económicos argentinos sería más fácil si dirigencia y funcionarios públicos tuviesen un entendimiento más cabal, o por lo menos si se desarrollase un consenso alrededor del mensaje de Porter. Coincido con Matellanes en que el mensaje de Porter se debería ver en áreas como el gasto público en educación y en investigación, es decir "impactando de manera más seria y sustancial que... en una citación del discurso presidencial".

LOS MERCONEGOCIOS

INTEGRACION

La perspectiva de un mercado común del Cono Sur a partir de 1995 estimuló la concreción de business de todo tipo y tamaño, que ya empezaron a modificar la configuración tradicional del comercio exterior en la región.

(Por Jorge Luis Velázquez) Hacia fines de este año podrían empezar a circular en Brasil los primeros vehículos medianos de transporte de pasajeros provistos de motores diesel y chasis fabricados en la Argentina. Para la misma época, en Montevideo y Punta del Este estará funcionando el primer servicio de telefonía móvil del Uruguay, como resultado de una asociación entre empresarios de ésta y aquella ribera del Río de la Plata. Estos dos ejemplos son sólo una muestra flamante de una larga lista de negocios que se va engrosando a medida que avanza la integración de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en un mercado común regional (MERCOSUR). Las apuestas empresarias asumen las formas más imaginativas y abarcan un espectro muy amplio de actividades, que van desde la industrial hasta la producción primaria y de servicios.

La automotriz Renault y la fábrica Perkins avanzan en la firma de un acuerdo de complementación para aportar, respectivamente, chasis y motores para un nuevo tipo de vehículo, con capacidad para transportar 20 pasajeros. La carrocería será colocada por un tercer socio brasileño. En una primera etapa, la producción estaría limitada a unas 400 unidades, según informaron a CASH directivos de Perkins. Si la operación prospera, podría asumir el carácter de una asociación formal orientada a proveer de estos rodados al resto de los países de la región.

Por su parte, la firma que explota MOVICOM en Buenos Aires conformó una nueva sociedad con empresarios uruguayos que poseen el 22 por ciento del paquete accionario. En octubre se prevé que MOVICOM prestará servicios en Montevideo y que en noviembre lo hará en Punta del Este. Habrá una inversión inicial superior a los 5 millones de dólares para una expectativa de 2000 abonados, esto es el 10 por ciento del total que existe en nuestro país.

Otras operaciones de distinto tipo que se cerraron en el mismo marco de la integración son las siguientes:

- La cervecería Brahma de Brasil compró el 40 por ciento de las acciones de Maltería Pampa. De esta forma se aseguró la provisión de 80.000 toneladas anuales de malta que le resultan indispensables para responder al crecimiento acelerado del mercado brasileño.
- A mediados de octubre el Banco Nación abrirá una línea de crédito por 10 millones de dólares que se destinará a financiar la exportación de vacas holando-argentinas hacia Brasil. La operación se concretará en el marco de un acuerdo bilateral que el BN tiene con el Banco Do Brasil.
- Se firmará un convenio para importar desde Brasil bienes de capital para la industria de celulosa y papel. Como contrapartida, las principales empresas locales —Celulosa, Massuh, Ledesma y Alto Paraná— se comprometieron a incrementar los volúmenes de su producción.
- Las empresas Philips y Osram se asociaron para fabricar componentes para tubos fluorescentes y lámparas incandescentes, que serán comercializados en toda la región.
- Otro servicio que se extiende con la integración es la publicidad. La agencia Casares Grey anunció la creación de su división Grey MERCOSUR, que tiene previsto extender su influencia y su marca inclusive a Chile, con socios locales en cada país.
- Un negocio que no podía estar ausente es la edición, prevista para noviembre, de una Guía del MERCOSUR, que tendrá un anexo para Chile y toda la información necesaria para vincular a los empresarios de la región.
- La firma brasileña COFAP compró una fábrica de amortiguadores, en el contexto de un gran movimiento comercial en el sector autopartista.
- Varias compañías aseguradoras locales acordaron con sus pares brasileñas la cobertura de siniestros en ambos países. Recientemente se asociaron la cooperativa Bernardino Rivadavia y el grupo Bamerindus y para el mes próximo están previstos otros acuerdos similares con otros países del bloque regional.

La importancia que están adquiriendo los negocios alentados por la perspectiva del MERCOSUR queda reflejada en el incremento del intercambio comercial argentino con la región (ver cuadro), que en el primer cuatrimestre del año fue un 30 por ciento superior al volumen negociado en el mismo período del año pasado.

INTERCAMBIO COMERCIAL CON EL MERCOSUR

(1er. cuatrimestre - en millones de dólares)

	Totales	Brasil	Uruguay	Paraguay
Exportaciones	476,2	352,3	80,9	42,8
Importaciones	376,9	312,9	56,5	7,5
Saldo	99,3	39,4	24,4	35,3

Fuente: INDEC

Sin protocolo

- La desregulación del transporte de cargas entre Argentina y Brasil permitirá reducir los costos de los fletes entre un 28 y un 35 por ciento. Este hecho es exhibido desde el Gobierno como un logro, pero en las empresas locales existe preocupación porque este afán propagandístico oficial no hace más que desnudar los amplios márgenes de ganancia con lo que se venía manejando hasta ahora.
- El precio de los campos para el cultivo de arroz en Corrientes se duplicó este año como consecuencia del interés que despiertan en los inversores brasileños. Empresarios arroceros del país limítrofe están comprando las tierras a 600 dólares la hectárea, cuando hace algunos meses costaban 300 dólares. Sin embargo, la operación sigue siendo atractiva para los cariocas puesto que en su país cada hectárea de campo arrocero no baja de los 1000 dólares.
- En la última reunión del Grupo Mercado Común, que delibera todas las semanas en la Cancillería, se resolvió recomendar a la Secretaría de Industria y Comercio que no avale el acuerdo entre las empresas papeleras por entender que "producirá una restricción voluntaria de exportaciones con el efecto directo de una cartelización del mercado". Este tema generó fuertes disputas en el grupo negociador argentino.

EN EL BOLSILLO

Al cine en pantuflas

El alquiler de videocasetes es uno de los negocios que más difusión tuvo en los últimos años, de la mano del cuentapropismo. Los aranceles tienen oscilaciones que alcanzan al 300 por ciento.

En Upper, Viamonte y Alem, para aceptar al cliente como socio exigen recibo de sueldo de alguna empresa de la zona y el alquiler de cuatro películas juntas, lo que representa 80.000 australes. Por día, cobran 20.000, y los fines de semana 26.000 por 48 horas. Aceptan tarjetas de crédito.

En Video Salta, Cabildo 264, las 48 horas del fin de semana cuestan 28.000 y 23.000 los restantes días. Ofrecen un abono por diez películas por 205.000 australes, que deberá comprarse como cuota de ingreso pagándolo en efectivo. Luego se podrá abonar con tarjeta.

Video Club 2001, Carabobo 86, ofrece el abono de diez películas por 180.000. Cobran 20.000 de lunes a viernes y 25.000 los fines de semana.

Video América, Ramón N. Falcón 2225, no cobra cuota de ingreso y el alquiler tiene una tarifa única de 20.000 por día. El abono de quince películas cuesta 200.000.

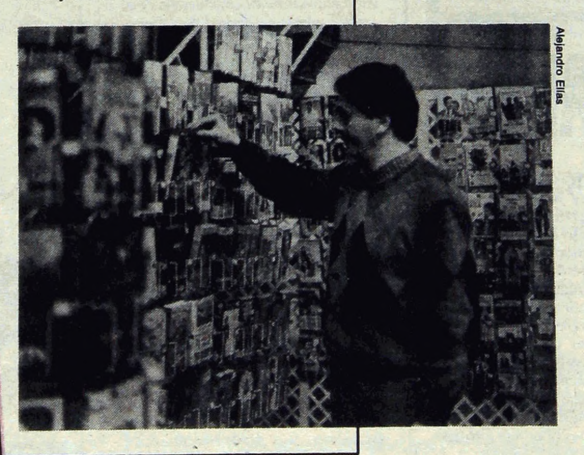
KCH, Ramón N. Falcón 2535, tampoco cobra cuota de ingreso. Su catálogo está dividido en dos categorías: las películas de stock, anteriores al número 1800 en su listado, y las novedades. Para las primeras, el alquiler es de 15.000 por día. Para las segundas, 18.000. Si se atrasa en la devolución, el recargo también está diferenciado: 8000 y 18.000. Ofrecen un abono por doce películas por 190.000. Tienen también un sorteo semanal con el número de socio que, de coincidir con las últimas tres cifras de Lotería Nacional, significa para el usuario la posibilidad de sacar gratis en esa semana la misma cantidad de películas que hubiese alquilado en los últimos siete días.

Multivideo, O'Higgins y Pampa, cobra una cuota de ingreso de 150.000. El alquiler de cada película cuesta 25.000 y en fin de semana, 35.000 por 48 horas.

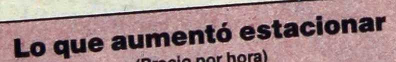
Whisper, Ciudad de La Paz 1761, no cobra cuota de ingreso. De lunes a jueves el alquiler cotiza 25.000 por dos películas y los fines de semana 20.000 por día cada una.

Top Winner, José Hernández 2460, también con asociación sin cargo, tiene una "promoción aniversario", vigente sólo los miércoles: 10.000 por película. Los fines de semana, 35.000 por 72 horas. El resto de los días, 25.000 por dos videos.

Bildt, Charcas 5190, cobra 20.000 todos los días y 30.000 los fines de semana por 48 horas. No requiere cuota de ingreso y aceptan tarjetas de crédito.



Alejandro Elías



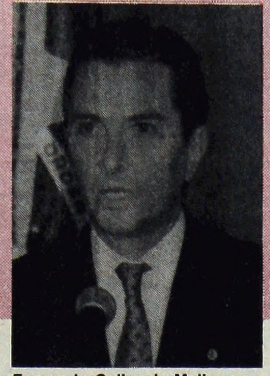
Lo que aumentó estacionar

(Precio por hora)

	Mayo '91	Set. '91	Variación
Rivadavia 631	20.000	25.000	25,0%
Rivadavia 690	22.800	22.800	0,0%
Ficha parquímetro	9200	9200	0,0%
Lavalle 1100	16.000	18.000	12,5%
Municipal Av. 9 de Julio	12.000	12.000	0,0%
Sarmiento 1358	18.000	20.000	11,1%
Corrientes 1158	17.000	19.000	11,8%
Sarmiento 1265	10.000	12.000	20,0%
Sarmiento 1245	12.000	15.000	25,0%
Sarmiento 1215	15.000	16.000	6,7%
J.D. Perón 1144	15.000	20.000	33,3%
Sarmiento 176	15.000	18.000	20,0%




Patricio Aylwin: Chile es el modelo del Banco Mundial.


Fernando Collor de Mello: en Brasil persiste la recesión.


Violeta Chamorro: Nicaragua crece después de ocho años.


Alberto Fujimori: inflación domada con ortodoxia en Perú.

América latina después del ajuste

LEVANTANDO CABEZA

Tras adherir al nuevo paradigma económico, la región muestra un mejor desempeño en 1991. La CEPAL, sin embargo, destaca la profundización de las inequidades.

"Profundos cambios políticos y económicos están ocurriendo en muchos países latinoamericanos y podrían constituir la base del crecimiento futuro" (Banco Mundial, Informe Anual 1991. "Aumenta el número de países embarcados en senderos de crecimiento o recuperación del nivel de actividad, aunque en la mayoría de los casos a ritmos modestos y, en algunos, sobre bases aún frágiles" (CEPAL, Panorama Económico de América latina 1991).

Los dos informes —uno de la primera semana de este mes y el otro aparecido en la tercera— toman nota de las transformaciones estructurales que recorren la región. El más reciente registra lo que parece ser el resultado de esos cambios. En 1991 el incremento del producto regional alcanzaría al 2,4 por ciento, es decir, mucho más que el acumulado de los dos años anteriores (1,3 puntos en 1989 y 0,3 en el '90). Pero si se excluye a Brasil y Perú, que aún lidian con sus procesos recesivos, la tasa media de expansión del conjunto de las restantes economías será del orden del 4 por ciento.

Los mejores resultados corresponderían a: Argentina, que está emergiendo de un trienio de recesión; Chile, que completó el ajuste del año anterior; Nicaragua, cuyo nivel de actividad repuntaría después de ocho años de retroceso; y Venezuela, que superará la tasa cercana a 6 por ciento lograda en 1990.

Para el BM, en algunos casos el crecimiento es bajo o negativo porque son países que hace muy poco que comenzaron a aplicar programas importantes de estabilización y ajuste; en otros casos es bajo porque aún no se llevó a cabo la reestructuración. Según ese criterio, la región se divide en cuatro:

- Los que tienen antecedentes de aplicación de reformas de manera sostenida en la segunda mitad del decenio de 1980 (Bolivia, Chile y México, por ejemplo).
- Los que últimamente han demostrado mayor empeño en efectuar cambios de políticas e institucionales, en algunos casos tras el fracaso de una serie de programas de ajuste (como Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Jamaica, Paraguay, Uruguay y Venezuela).
- Aquellos cuyas economías se hallan muy debilitadas a causa de la mala gestión económica y los conflictos internos, pero en los que los gobiernos han iniciado recientemente importantes reformas económicas (El Salvador, Guyana, Honduras, Nicaragua y Perú).
- Aquellos en los que los programas de reforma y reestructuraciones están aún en vías de elaboración (Guatemala, Haití, Panamá y República Dominicana).

De todos sobresale Chile como modelo y una enseñanza central: el restablecimiento económico y de la confianza lleva tiempo (en México fueron ocho años) y la reestructuración de las relaciones entre los sectores público y privado produce inevitablemente una fuerte reducción del producto en los primeros años.

Cinco años de ayuda al revés

(Operaciones del Banco Mundial con América latina y el Caribe en 1987-91)

	Millones de dólares
Los compromisos del BM fueron de:	27.460
Pero los desembolsos brutos alcanzaron a:	22.883
y los prestatarios reembolsaron:	13.721
Entonces, los desembolsos netos fueron:	9162
Como el descuento por intereses y cargos fue de:	11.236
La transferencia neta de los países al BM fue de:	2073

Además —advierte el BM, que da más consejos que apoyo financiero (ver cuadro)— son prerrequisitos del éxito la disciplina fiscal y la renegociación de la deuda externa.

Tras ese proceso, la CEPAL observa la consolidación de "nuevas bases de funcionamiento que se asientan, sin duda, sobre desigualdades de ingreso aún más amplias que las del pasado, una mayor precariedad del empleo, una mayor estrechez fiscal y un menor campo de maniobra de la política económica". Todo ello, acompañando procesos de estabilización entre los que se destaca la Argentina, Perú (inflación acumulada de 230 por ciento hasta agosto, cuando fue de 7650 puntos el año pasado), Uruguay y Nicaragua.

Otros datos relevantes esperados para este año son: una reducción del saldo de comercio exterior (de 30 a 12 mil millones de dólares, por el aumento sustancial de las importaciones); una menor transferencia al exterior por pago de utilidades e intereses (debido a la baja en las tasas de interés); y un nuevo incremento de la deuda externa (3 por ciento más, por encima de los 432 mil millones de dólares acumulados hasta 1990).

"Los agentes con mayor peso en los mercados —concluye la CEPAL— dan muestras de mayor confianza en la dirección, permanencia y eficacia de la política económica". Simultáneamente, la transformación arrastra "tanto fermentos de progreso como de desigualdades de ingreso y riqueza y de penuria para amplios sectores de la población".

PERIPLO

Piratería. La copia ilegal de programas de computador causó perjuicios por 2400 millones de dólares a la industria de software de Estados Unidos el año pasado. La revelación fue hecha por la Software Publishers Association, una organización de empresas que confirmó indicios hasta entonces empíricos de que las compañías norteamericanas están usando un número mucho mayor de programas de lo que indican las ventas. La investigación se basó en informaciones reunidas por la propia asociación y la Dataquest Inc., una empresa de estudios de mercado, sobre el volumen de transacciones de hardware y software, comparado con el total medio de programas usados por dueños de computadoras. Ilene Rosenthal, directora del departamento jurídico de la SPA, declaró que "la industria de software, una de las más competitivas y exitosas de Estados Unidos a nivel internacional, sufre enormes pérdidas cada año, causadas por usuarios (la mayoría corporaciones norteamericanas) que eluden la compra de programas legítimos". La asociación tiene entre sus miembros a Microsoft, Lotus, Wordperfect y otras decenas de compañías, y las estimaciones de pérdidas de años anteriores fueron de 2300 millones de dólares en 1987, 2900 millones en el '88 y en el '89, 2500 millones.

Euroexpansión. Los más destacados empresarios integrantes de la European Round Table formularon un llamamiento para acelerar la integración regional y la posterior ampliación de la Comunidad de 12 a 19 países antes del año 2000. A través de un informe titulado Reestructurando Europa, este gigantesco lobby que reúne a 45 corporaciones con ventas por 70 mil millones de dólares anuales y emplea a más de tres millones de trabajadores, ofreció un extenso repertorio de sugerencias para estimular la unidad y competitividad del continente frente a los colosos japonés y estadounidense. Entre tales prioridades se encuentran la puesta en marcha del mercado único y la unión monetaria, así como el establecimiento de lazos más estrechos con los países de Europa Central y del Este. La ERT abogó por la ampliación de la comunidad a los estados pertenecientes a la Asociación Europea de Libre Comercio más los nórdicos (Austria, Suiza, Liechtenstein, Islandia, Finlandia, Noruega y Suecia). Entre las propuestas laborales se recomienda mejorar la formación de los empleados hasta niveles mucho más elevados que los actuales, incluyendo al menos dos idiomas, y el establecimiento de nuevas estructuras de gestión basadas en el trabajo en equipo en vez de la vieja noción de pirámide jerárquica. Otras prioridades son: una política industrial paneuropea, y la unificación sin demoras, "ya que cada día que pasa el fragmentado mercado está costando dinero a Europa y coartando su impulso, mientras que los competidores incrementan sus iniciativas". Suscribieron el documento, entre otras, Fiat, British Petroleum, Olivetti, Unilever, Ferruzzi, Nestlé, Volvo, Daimler Benz, Philips y Pirelli.

ENFOQUE

POR MARCELO ZLOTOGWIAZDA

Es lógico pero es así. Las nuevas piedras que aparecen para complicar el Plan de Convertibilidad hacia su definitiva consolidación no caen desde el cielo sino que las pone el propio gobierno. O, mejor dicho, aparecen como fruto de una incontenible voracidad de bolsillo y caja fuerte, vestida, para colmo, de ilimitada *desprolijidad*.

La salida de Vittorio Orsi del Gobierno es un episodio que condensa ese fenómeno. Por lo que se sabe hasta ahora, lo que precipitó la renuncia del ex accionista de Sade Argentina que hace no mucho también se desprendió de Sade Brasil y que ahora se dedicará a sus propiedades agropecuarias, y a administrar los negocios de Sade Venezuela y de la firma argentino-brasileña Sociedad de Cemento Armado Centrifugado (SCAF), fue la designación de Jorge Domínguez como director ejecutivo del Ente Binacional Yacyretá y las revelaciones sobre el *Mayorgate*.

Aunque nadie se atreve a decirlo públicamente —quizá por la escasez de elementos probatorios en un país desmemoriado y donde no abunda el espíritu investigativo—, el nombramiento del espigado economista, más conocido por los pronósticos de inflación que elabora su consultora (el IPES) que por su labor parlamentaria como diputado, justo en un proyecto que el propio presidente Menem calificó como "monumento a la corrupción", provocó el escozor de todos los que recuerdan su dudoso paso por el Banco de la Provincia de Santa Fe y otros antecedentes que lo cubren de sospechas.

Lejos de cuestiones éticas o morales, el caso perturba el logro de objetivos mucho más concretos del Gobierno: la estrategia de alianzas y las cuentas fiscales. Lo primero debido a que el encumbramiento que hizo el ministro Manzano, de Domínguez en el EBY, fue a contramano de la voluntad del Banco Mundial que ya había dado el OK para que el cargo fuera cubierto por alguien de su plena confianza, Luis Prol. El choque puede llegar a tener, además, una traducción económica, ya que el organismo que preside Lewis Preston pensaba prestar 300 millones de dólares para la continuación de la obra (junto a otros 300 millones del BID que, en conjunto, iban a tener como contrapartida presupuestaria argentina 360 millones adicionales). Claro que el apoyo del BM, lo mismo que el del FMI, están atados a que el Gobierno cumpla con el disciplinamiento exigido y lo haga cumplir también en el sector privado.

Las perturbaciones fiscales ya aparecieron. Tan pronto como vieron fisuras del lado argentino, el socio paraguayo en Yacyretá aprovechó para desandar el preacuerdo al que habían llegado con Orsi, el vicepresidente del BM, el paquistaní Shahid Hussein, y el titular del BID, Enrique Iglesias, que consistía en redimensionar el proyecto para que comience a producir energía a una cota más baja, de modo de patear hacia adelante el tremendo costo de relocalización e indemnización que demandarían las inundaciones de una generación a la cota original alta. No se trata de *biyuya* (para utilizar la jerga del enmudecido Jorge Born): esos gastos demandarían 700 millones de dólares que, en su gran mayoría, irían a parar del lado paraguayo. Ni lerdo ni perezoso, el gobierno de Paraguay pretende ahora volver al proyecto inicial, usufructuando las torpezas de quienes declaman haber ingresado al Primer Mundo.

En el caso de los aeropuertos, y más allá de las suspicacias y de las asociaciones con la Ferrari, lo notable es que la crítica de Orsi fue hecha desde lo más parecido al discurso oficial. Corriéndolos a Menem y a Mayorga *por derecha*, Orsi enfatizó que la remodelación y ampliación de los aeropuertos a través de un contrato estatal se contradice (por más limpio que fuera) con la política de privatizaciones. Su alternativa no era otra que entregarlos en concesión.

Lo que no queda claro es si la sucesión de desprolijidades deteriorarán o no la consistencia de un plan económico que, encima, tienen la comodidad de ir hacia adelante sin casi resistencia de los perjudicados (esta semana se vio cómo el cierre de Hipasam, los anuncios de racionalización en la banca oficial, los despidos de YPF y el achicamiento de Somisa, apenas tuvieron como respuesta escuálidas manifestaciones). Por un lado se advierte que, al margen de las *desprolijidades* y del folklore presidencial, si se analizan los casi 27 meses de gestión menemista no cabe más que concluir que éste ha sido el gobierno más coherente de la historia argentina contemporánea. Hay quienes dicen, sin embargo, que las *desprolijidades* no tienen efectos determinantes pero son símbolos que la sociedad acumula hasta que los hace estallar.

Mientras tanto la macroeconomía de Cavallo continúa sólida: algunos precios suben algo y algunos otros bajan otro tanto; muchos sectores están produciendo y vendiendo más y unos pocos (como la industria frigorífica) se achican; la Bolsa paró de subir pero no bajó casi nada en comparación al techo que había alcanzado; y, en cuanto a las cuentas fiscales, lo que no pueden los impuestos lo llena la venta de las joyas o las maniobras financieras atadas a las privatizaciones, como el préstamo puente de 300 millones de dólares que los bancos dieron por las acciones telefónicas, asegurándose una ganancia no menor al 40 por ciento (con la tasa de interés y la abultada comisión).

Pero esta debilidad fiscal a mediano y largo plazo es otro de los flancos que aún tiene abierto un plan que, de todas formas, tiene mucha soga. Por ahí se colaron, por ejemplo, las dudas que invadieron de repente a Cavallo sobre la posibilidad de conseguir la renegociación de la deuda en el marco del Plan Brady. Sin superávit fiscal genuino y perdurable no podrá hacer frente a las consecuencias adversas del Brady: ponerse al día con una parte de los atrasos en el pago de intereses con los bancos, abonar religiosamente más intereses que ahora, y adquirir los bonos del Tesoro de Estados Unidos que los acreedores exigen como garantía.

BANCO DE DATOS

HARENGUS

La empresa pesquera del grupo Bridas (Harengus) lideró el ranking de exportaciones de 1990, con 25,3 millones de dólares. Mientras el sector pesquero atraviesa una crisis sólo comparable a la que soportó durante la gestión de Martínez de Hoz, aparecen como irónica paradoja las estadísticas de exportación del año pasado, marcando un record histórico en el ingreso de divisas: 322,7 millones de dólares, obtenidos por la venta de 255.081 toneladas a clientes de más de 50 países. La participación de grupo Bridas en el mercado es aún mayor, ya que con otras empresas totalizó ventas al exterior por 34 millones de dólares, que treparían a 50 millones este año. España, Brasil, Italia, Estados Unidos y Japón son los principales clientes de las empresas pesqueras argentinas.

BASEL

Pese a que el ajuste recorre las estructuras de todo el sistema financiero, un nuevo banco se presentó en sociedad la semana pasada: Basel. En la tradicional esquina de la City, 25 de Mayo y Sarmiento, en diagonal a la Bolsa de Comercio, se instaló el Banco Basel, ocupando el edificio que hace dos años pertencía a los hermanos Spadone y donde trabajaba uno de los cuarteles de campaña de "Menem Presidente". Mediante la circular 549, el Banco Central autorizó el 20 de diciembre del año pasado la transformación de la compañía financiera Basel, y el 30 de agosto de éste otorgó su acuerdo para que comience a funcionar como banco. En la década del '50 nació la financiera Basel y sus capitales eran suizos.

ISOTEX

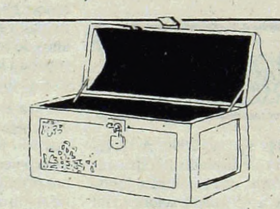
La empresa francesa dedicada a la fabricación de vidrio inició sus operaciones en el mercado local. En su planta de producción de Llavallol, en la provincia de Buenos Aires, Isotex comenzó la fabricación de fibras de vidrio. Isotex es la filial local de la compañía francesa Saint-Gobain, líder en el mercado internacional de estos productos y uno de los cien primeros grupos industriales del mundo. El grupo Saint-Gobain es uno de los más antiguos de Francia —fue fundado en 1665— y opera actualmente en 32 países. Isotex ocupará a 300 personas en una planta de 15.000 metros cuadrados, con una capacidad de producción de 10.000 toneladas anuales de fibras de vidrio.

GRAN LA PLATA

El Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) otorgarán asistencia técnica y financiera para los proyectos de desarrollo regional del Gran La Plata. Estos consisten en puertos y en el emprendimiento de la zona franca en la capital de la provincia de Buenos Aires. El secretario general de la gobernación bonaerense, Mario Cafiero, se reunió en Washington con autoridades de los organismos financieros internacionales para gestionar los créditos, ya que en los últimos años esas entidades brindaron asistencia para la creación o ampliación de zonas francas en varios países en desarrollo por más de 80 millones de dólares.

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López



Ñoquis

Domingo 29. Para unos, días de ocio y pastas. Para otros, el ocio sigue toda la semana —la pasta, también—. Figuran como personal del Estado, pero no van a trabajar, sólo a retirar el sobre. Verdadero ejército de paniaguados, los *ñoquis* en ciertas reparticiones llegan al 10 por ciento de la planta. Incluso algunos se jactan de tal modo de ganar ingresos —vivir del *curro*, del *achaco*— como expresión de picardía criolla. Pero nada más lejos de ser un invento argentino. Tales pseudotrabajadores tienen un antiguo lugar en la ciencia económica, llamado *trabajo estéril* o *improductivo*.

Para Adam Smith, "el trabajo de algunas de las más respetables categorías sociales, igual que el del servicio doméstico, no produce ningún valor, y no se fija o concreta en ningún objeto permanente, o artículo vendible, que persista después que terminó el trabajo, y mediante el cual se pueda más adelante procurar una cantidad de trabajo igual. El soberano, con todos los funcionarios para el ejercicio de la Justicia y de la guerra que sirven a sus órdenes, y todo el ejército y la marina, son trabajadores improductivos. Son servidores públicos, y se los mantiene con una parte del producto anual de las actividades de los demás. Sus servicios, por muy honrosos, útiles o necesarios que sean, nada producen que más adelante pueda proporcionar una cantidad igual de servicios".

En el análisis económico actual se llaman Actividades Lucrativas Directamente Improductivas: medios para conseguir lucro que no generan bienes o servicios que beneficien a alguien. Al no aumentar la producción y utilizar recursos reales, son actividades de *depredación*, en tanto opuesta a la producción, en la terminología de Pareto. Los casos estudiados son el contrabando y los lobbies para conseguir aranceles protectores, la concesión de monopolios artificiales o subsidios del Estado.

Innumerables ciudadanos, en las más beneméritas profesiones —docentes, policías, bibliotecarios, telefonistas— sólo son vistos por sus compañeros en los días de cobro, sustraen recursos del Estado y no aportan a la comunidad un solo ápice de bienes o servicios útiles. El caso más reciente y espectacular es el de las privatizaciones. Estas tienen por objeto bienes ya producidos, por lo que su transferencia no aumenta en nada el PBI, lo que no obsta para que sean fuente de negocios y lucro para los operadores. Y los beneficios que dejan esas operaciones no han de ser pequeños, desde que el Gobierno, resuelto a venderlo todo, aceptó abjurar 9/10 del Decálogo Peronista antes que renunciar a 1/10 de las privatizaciones, y llegó a calificar de "ataques a la democracia" los paros de protesta por los obreros afectados por aquéllas.

Países alienados

El alejamiento de los no alineados y el alineamiento oficial con EE.UU. ("el Tercer Mundo no existe", dijo Menem), abjura de la doctrina peronista de la *Tercera Posición* y la reemplaza por la *alienación* económica y la *heteronomía* política. Los no alineados son ex colonias: países que ganaron el control de su territorio y de su economía, finanzas y moneda. Una colonia no controla nada, o lo hace en nombre de su metrópoli. Y a ello se tiende, al alienar el capital fijo público acumulado por generaciones, al someter al Fondo Monetario Internacional la política económica y social interna. "Elegimos la dependencia", dijo Bittel en el '83, en un acto no fallido.

La Argentina tiene rasgos de país-continente: posee varios climas y reservas de petróleo, gas, hierro, uranio y pesca, potencial hidroenergético, bellezas turísticas, etc., por sólo mencionar algunos recursos de la Patagonia, tierra a la que el Norte prometió de todo, le sacó mucho y devolvió migajas. Se le prometió: "Desde el socavón de Sierra Grande partirá la Revolución Productiva de la Patagonia" (Menem, marzo 1989). El pueblo creyó que Revolución Productiva era *Revolución Industrial*, y que el mineral de hierro se basaría en una formidable expansión siderúrgica. Una ambigua declaración así permitía inferirlo: "El futuro de HIPASAM está atádo al de SOMISA" (Menem, General Roca, junio 1991). ¿O SOMISA no había ya elaborado 3 millones de toneladas de acero con los 6 millones de toneladas de *pellets* de hierro de Sierra Grande? Craso error. Por Revolución Productiva debió entenderse *Revolución Agraria*, la reinserción de la Argentina como exportadora de alimentos, lugar asignado por la Comisión Trilateral en la Nueva División Internacional del Trabajo. El futuro de HIPASAM, como el de SOMISA, era su desactivación y venta.

Jugada magistral la de Martínez de Hoz al forzar el endeudamiento externo de las empresas públicas. Broche de oro de sus continuadores, al estatizar la deuda externa privada. Desde una década atrás, los gobiernos no pueden sostener en sus manos esta brasa ardiente. Este gobierno ha elegido vender el país entero. Pero tampoco podrá pagarla. La batalla de la deuda externa ya se perdió. Y no hay país vencido que no resigne territorios. ¿Qué nos pedirán? ¿Qué les entregaremos?: ¿Laguna del Desierto? ¿Parques nacionales? ¿Reservas ecológicas? ¿Areas pesqueras? ¿Bases militares? ¿Repositorios nucleares? Entre tanto, lo más precioso, lo más escaso de la Patagonia, su gente, queda en el mayor desamparo, destruido el hábitat santacruceño por cenizas volcánicas, obligados a emigrar los pobladores de Sierra Grande. Poblar la Patagonia ya no importa.

